



*AGRUPACIÓN NACIONAL DE COMPRADORES DE PRODUCTOS PESQUEROS EN PUERTOS  
"ACOPEs".*

## **ALEGACIONES AL PLAN GENERAL DE PESCA**

## INDICE:

### I. CUESTIONES PREVIAS

### II. SUGERENCIAS

- A) OPTIMIZACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO DE LOS CENTROS DE PRIMERA VENTA DE PESCADO.
- a. Separación de los centros de primera venta de las Cofradías.
  - b. Reforma del estatus jurídico de las Cofradías.
- B) REFORMA DEL SISTEMA DE ADJUDICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES DE LOS CENTROS DE PRIMERA VENTA A TRAVÉS DE LOS TÍTULOS CONCESIONALES.
- C) LA MEJORA EN EL SISTEMA DE PRECIOS.
- a. Precio De Venta.
  - b. Precio Final.
- D) EXIGENCIAS EN MATERIA DE SEGURIDAD ALIMENTARIA LAS EMBARCACIONES Y A LAS LONJAS.
- E) LA SUBASTA COMO SISTEMA IDEAL
- F) EL PESCADO FRESCO COMO MATERIA PRIMA
- G) LA SUBASTA "A LA BAJA"
- a. OBTENCIÓN DEL MEJOR PRECIO:
  - b. MEJORA DE LA OPERATIVIDAD.

### III. ALTERNATIVAS

En Santander a 19 de octubre de 2006.

DON LUIS ÁLVAREZ DE DIEGO, en su calidad de Letrado-Secretario de la **AGRUPACIÓN NACIONAL DE COMPRADORES DE PRODUCTOS PESQUEROS EN PUERTOS "ACOPES"**, con domicilio social sito en Santoña (39740), c/ Santander s/n., con nº 584.502 de registro de Asociaciones Nacionales, comparece con el debido respeto y **EXPONE:**

Que se ha tenido conocimiento del **PLAN ESTRATÉGICO NACIONAL DE PESCA**, emitido por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General de Pesca Marítima, y considerándolo lesivo a los intereses del colectivo que represento, mediante el presente vengo en formular las siguientes

## CONSIDERACIONES

### I. CUESTIONES PREVIAS

- ✓ Se loa el esfuerzo divulgativo del plan, así como el planteamiento de su publicidad y posterior debate entre los agentes intervinientes en el sector.
- ✓ Igualmente, se agradece el esfuerzo que denota el Plan en cuanto modernización de las vigentes estructuras comerciales.
- ✓ Se muestra conformidad en el ánimo e intención de solucionar el interés supremo del consumidor final de los productos pesqueros, no obstante no parece adecuado, quizás por desconocimiento del sector, las actuales pretensiones, que no harían sino, causar perjuicios indeseables a multitud de afectados, cuyos intereses deben ser objeto de protección, todo ello

compatible con la modernización de estructuras que se extrae del Plan a debate.

- ✓ Igualmente, se reseña el esfuerzo encomiable por abrir vías al asociacionismo en el sector, en conexión con los foros nacionales e internacionales.
- ✓ Finalmente, se agradece el esfuerzo comprometido para desarrollar programas de I+D, así como las anunciadas ayudas públicas para dichas inversiones comprometidas en el plan.

## II. SUGERENCIAS

### **A) OPTIMIZACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO DE LOS CENTROS DE PRIMERA VENTA DE PESCADO:**

#### **a. Separación de los centros de primera venta de las Cofradías:**

Los centros de primera venta que en cada Comunidad Autónoma recibe una diferente denominación (Lonjas de subasta, Vendedurías, ...), deben ser separadas inexorablemente de las Cofradías.

Las Cofradías pueden actuar sin inconveniente alguno en defensa de sus cofrades, pero el organismo de primera venta debe ser un organismo completamente independiente y aséptico, que actúe frente a las embarcaciones como garante del cobro de la mercancía vendida, pero que a su vez se constituya en arbitro para dirimir los posibles conflictos entre comprador y vendedor, actuando igualmente como garante, ante el consumidor, de la calidad alimentaria de los productos comercializados allí.

Nunca podrá tener la servidumbre de la defensa de los vendedores y sus órganos de decisión no pueden rendir pleitesía

a la base que los elige, debiendo tener como rasgo la **imparcialidad y objetividad en sus decisiones**.

El deslinde y/o separación entre ambas instituciones se hace irremediabilmente necesario, si se busca un más racional y moderno funcionamiento.

#### **b) Reforma del estatus jurídico de las Cofradías:**

Es preciso como paso previo a la adopción de cualquier medida realizar un detenido y exhaustivo estudio de la figura de las **COFRADÍAS**, entendibles como instituciones de Derecho público, que gozan de un estatus jurídico de suma protección, no obstante, a esa situación privilegiada, al ser objeto de tutela por parte de las administraciones autonómicas, estatales y comunitarias, su gestión, en general, adolece de los parámetros básicos que cualquier actividad económica comercial precisa.

En dichas entidades debe tenderse a una optimización en su gestión que posibilite una mayor protección a los intereses que representan, con la búsqueda de ingresos añadidos en sus actividades y que redunden en mejores resultados empresariales y desdeñando penosas experiencias vividas en los últimos tiempos por Cofradías de nuestro litoral.

De ahí que resulta vital que las Cofradías sean regidas por personal debidamente cualificado y experto en la materia.

Debiendo contar con idénticos medios técnicos que el resto de las empresas, para de este modo desarrollar eficientemente su gestión y asumir los mismos derechos y obligaciones, como cualquier organización empresarial privada y con idéntico sistema de responsabilidades, que en su gestión pudiere acarrear.

Sólo a través de un **plan de modernización en la gestión** de las Cofradías de pescado se podrá mejorar la cuenta de resultados y lograr unos beneficios que luego puedan ser reinvertidos en la mejora del bienestar socio-económico de los armadores y marineros que conforman el sector extractivo.

## **B) REFORMA DEL SISTEMA DE ADJUDICACIÓN DE LAS EXPLOTACIONES DE LOS CENTROS DE PRIMERA VENTA A TRAVÉS DE LOS TÍTULOS CONCESIONALES:**

Se precisa abrir otras posibilidades para el ejercicio de la actividad a través de sistemas de cogestión o gestión privada, que puede ser más eficiente y racional, como ya hay precedentes con una gestión exitosa.

No es de recibo, que administraciones como la de Cantabria, por ejemplo y entre otros, otorguen en una ley el derecho de explotación de las lonjas autonómicas a las Cofradías de Pescadores en exclusiva, sin que ningún otro organismo público o privado tenga acceso a la concesión.

Esta es igualmente una reforma previa y necesaria para acometer el desarrollo de un plan global como el que se pretende.

## **C) LA MEJORA EN EL SISTEMA DE PRECIOS.**

En el plan actual se busca una mejora en el precio inicial (**precio de venta**), así como, un descenso en el (**precio final para el consumidor**) y por otro lado, se intenta **aumentar el consumo del pescado**.

Dichos intentos están avocados al fracaso, quizá por un desconocimiento de la realidad cotidiana del sector, no obstante se sugieren otras fórmulas a emplear para evitar perjuicios indeseables, que deben evitarse actuando con la prudencia que se presume en los redactores y técnicos del Plan, y así:

- a) En cuanto al **PRECIO DE VENTA** se sostiene que el mismo obedece a la real situación de mercado, que a diario, se presencia en los centros de venta, dependiendo única y exclusivamente de las leyes de la demanda y oferta.

Su fijación obedece única y exclusivamente a la decisión de un empleado del centro de primera venta concreto, con la experiencia necesaria. El empleado en cuestión sólo se limita a poner el precio de salida, no interviniendo en la determinación del precio.

Solo la oferta y la demanda determinan el precio. La labor que hace este empleado podría ser sustituida sin ningún inconveniente por un sistema proceso informático que determinase el precio de salida en función de las cotizaciones obtenidas en días pasados (que es lo que hace el empleado de la lonja).

Cualquier intervención administrativa no es deseable, siendo excepcionalmente previstos unos mecanismos, cual son la de los **precios del pescado de retirada** que garantizan los precios mínimos de venta, mediante los mecanismos excepcionales de intervención regulados en las vigentes disposiciones normativas.

*(Reglamento (CE) N° 104/2000 del Consejo, de 17 de diciembre de 1999, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos de la pesca y de la acuicultura...; Y Reglamento (CE) n° 2509/2000 de la Comisión, de 15 de noviembre de 2000, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) n° 104/2000 del Consejo en lo que respecta a la concesión de compensación financiera por la retirada de determinados productos de la pesca.).*

No obstante, para esa excepcional intervención, se requiere como condición necesaria, una inspección que analice como se están realizando los procedimientos de retirada, ayudas a la congelación y cualquier otro tipo de subvención a la explotación; Constatándose, en la actualidad, efectos monopolísticos que

están distorsionando el mercado hasta el extremo de perjudicar los ingresos de aquellos que se pretendían salvaguardar.

Este control no puede ser meramente "técnico", limitándose a comprobar aspectos físicamente cuantificables, sino que tiene que ser capaz de evaluar la trascendencia económica que estas "salidas del mercado" de los productos pesqueros, están produciendo en el mercado y en sector.

Al margen de lo ya regulado como excepcional, cualquier otra intervención no sería deseable, sino más bien perturbadora para los precios de libre mercado.

Todas aquellas intervenciones en "mejorar" mediante el sistema de "barquetas", disminución de la unidad de envase, etc, se transforman en un aumento de costos del sistema de producción: mayor valor de los envases, mas mano de obra en procesos de fileteado y eviscerado, envases mas pequeños que implican mayor volumen a transportar, mayor coste de transporte.

En un momento en que todos los sectores tienden a "kitizarlo" todo, el pescado decide hacer todo lo contrario.

Valga el siguiente ejemplo a título demostrativo para concluir el efecto contrario que puede conllevar la implantación del Plan a debate, y así, actualmente... Los muebles se venden para ensamblarlos uno mismo, aparecen talleres que te alquilan la herramienta para que tu mismo te arregles el coche, etc. Todo el mundo intenta reducir costes para aumentar el consumo, y el sector pesquero pretende lo contrario.

Finalmente, habrá que mejorar la gestión en las Cofradías, como ya se ha reiterado, para que de este modo patrimonialicen eficientemente su gestión o estudiar otras fórmulas para explotar los centros de primera venta y asegurar aún más el bienestar de la clase extractiva.

- b) En relación al **PRECIO FINAL**: En la elaboración del precio final del pescado intervienen una serie de factores, que todo profesional conoce, y que son determinantes del precio final: Coste en lonja, Tarifa g4, servicios en puerto, envases, transporte, financieros, comisión comprador en puerto, comisión de mercado central y margen del detallista.

Esto en el supuesto del “circuito largo”. Si este circuito lo realiza una empresa de “gran distribución” tendrá los mismos gastos y los márgenes comerciales de los distintos intervinientes serán sustituidos por sus propios márgenes mas una estructura en el punto de compra, otra estructura de distribución y otra mas de venta.

¿**Dónde está el ahorro**? Los compradores de pescado en lonjas tenemos la desgracia de soportar toda la cadena financiera de la comercialización del pescado. Pagamos a las cofradías en un plazo medio de 3 días, y cobramos de nuestros clientes cuando podemos.

¿**Qué empresa de gran distribución paga así**? ¿**Quién asumiría el coste financiero (y el riesgo) de este “circuito corto”**? ¿**Quién pagaría “las partijas” semanales**?

#### **D) EXIGENCIAS EN MATERIA DE SEGURIDAD ALIMENTARIA A LAS EMBARCACIONES Y A LAS LONJAS.**

De nada sirve el esfuerzo realizado en tierra si cuando el pescado llega al 1º comercializador ya está contaminado.

Prácticas habituales y constatables en la actualidad, como: Utilización de madera en “nichos” de neveras, realización por parte de las diferentes administraciones de instalaciones de primera venta que incumplen normativas sanitarias, prevención de riesgos y que desoyen de manera arrogante las demandas del sector comercializador; inexistencia de trazabilidad ascendente desde la lonja hacia la embarcación, incorrecto e

inexistente etiquetado, abuso de posición dominante, inexistencia de formación en materia alimentaria en las embarcaciones, esclavitud de las lonjas del sector extractivo que por motivos electorales y corporativos no afronta los retos que le corresponderían como responsable de la primera comercialización; etc., Nos lleva a la conclusión de la urgencia en abordar y resolver asignaturas pendientes en el sector que requieren celeridad en su abordaje.

Sólo corrigiendo esas malas prácticas imperantes se estará en condiciones de modernizar íntegramente todo lo concerniente a la primera venta.

**E) LA SUBASTA COMO SISTEMA IDEAL.** La utilización de la subasta en lonja es el mejor (o el menos malo de los sistemas conocidos) por los siguientes motivos:

- Se asegura la conurrencia perfecta. En un solo lugar, en un solo momento se encuentra presentes la oferta y la demanda.
- Fuera de negociaciones, de habilidades y de subterfugios, la subasta asegura al vendedor que todos los elementos del mercado demandante conocen la existencia de su oferta, conoce igualmente la existencia de la demanda por la presencia de los compradores y se garantiza el cobro de la mercancía vendida.
- Otorga transparencia al mercado: Tanto compradores como vendedores conocen el precio obtenido/satisfecho por sus competidores.
- Estimula la calidad y las buenas prácticas: La diferente valoración de las partidas subastadas hace reflexionar al vendedor sobre la calidad del pescado vendido si ve que otras partidas obtienen una mayor valoración. Si la venta fuese directa, sin subasta pública, nadie conocería el valor de las capturas/materia prima obtenido por sus competidores, no permitiendo corregir errores de calidad para conseguir un mejor precio.
- La inmensa mayoría del personal que opera en la flota pesquera recibe su salario mediante el sistema "a la parte" o "por partija". Esto es, su salario está en función de las capturas realizadas y del precio obtenido por ellas.

- La Subasta, garantiza al pescador, que la retribución obtenida responde fielmente al valor de la pesca capturada.
- La “venta directa” armador-primer comprador, puede dar lugar a múltiples distorsiones:
  - Inexactitud en el precio, en perjuicio del pescador: Operaciones en que parte del precio se paga en “dinero negro”. Una reducción del 35 % en el precio de las capturas otorgaría beneficios al comprador y un ahorro del 15% al armador.
  - Falta de control sobre cupos: realmente no se sabría que cantidades descarga cada barco con la consiguiente sobreexplotación de los recursos.
  - Falta de control sobre tallas, el pescado no se “expone” al público. La transacción se “sienta” en la lonja, pero el movimiento, que en el caso de la subasta es “público y notorio” se hace de forma “secreta” entre la embarcación y el adquirente del pescado.
  - Dificultad de la labor “inspectora” de las diferentes administraciones. En la actualidad, la presencia de los inspectores en las lonjas garantiza el conocimiento de las diferentes administraciones de la práctica totalidad de las transacciones comerciales. En el caso de la venta directa, muchas de estas escaparían a dicho control.

**F) EL PESCADO FRESCO COMO MATERIA PRIMA:** además de ser objeto del comercio, es a la vez materia prima de numerosa industria: sector conservero, sector transformador en fresco, transformación de congelados etc.

Como tal materia prima está sujeto a los avatares de un mercado cada mas globalizado, donde existen unos precios “objetivos”, marcados por la oferta y la demanda internacional.

Es la subasta en lonja, el sistema que recoge esas fluctuaciones internacionales de forma automática. Cualquier intento de intervención en este mercado provocaría un efecto pernicioso.

**G) LA SUBASTA "A LA BAJA":** Es indebidamente criticada, quizá, por desconocimiento de la integridad del sector, cuando desde el profundo e imparcial conocimiento del mismo se demuestran inequívocamente las siguientes ventajas:

**a) OBTENCIÓN DEL MEJOR PRECIO:** Dentro de los sistemas practicables de subasta, el procedimiento de la subasta a la baja es el que garantiza la obtención del mejor precio para el pescador.

En un sistema de subasta al alza, el subastador marca un precio de salida, precio que está por debajo del real de mercado, porque en caso contrario no pujaría nadie, y a partir de ahí se producen las pujas al alza.

El comprador que acude a una subasta, tiene determinado un precio de compra, obtenido por su conocimiento del mercado o por las expectativas del mismo. Cuando comienza la subasta al alza el comprador realizará su puja e ira subiendo hasta el precio "objetivo" que se había marcado. Si las pujas superan su expectativa, abandonara la puja y renunciará a la partida. Pero si las pujas no llegan a su precio objetivo, comprará la partida a menos precio de lo que tenía previsto.

La subasta al alza beneficia al comprador en perjuicio del vendedor. En esta subasta el comprador puede comprar a menor precio que su precio objetivo sin ningún riesgo de perder la partida.

Si la subasta es a la baja, en el momento en que el precio alcanza su "valor objetivo" debe de pujar y adjudicarse el lote. Si espera a obtener mejor precio se arriesga a perder la partida.

**b) MEJORA DE LA OPERATIVIDAD.** En el caso de la subasta al alza, cuando se produce el fraccionamiento de una partida, la naturaleza del bien subastado cambia, "pierde valor" y obligaría a iniciar una nueva subasta.

En el caso de una subasta a la baja, la operatividad permanece, porque una vez fraccionado el lote, la subasta continua con el resto del lote que tendrá un precio menor.

Un ejemplo: Se subasta una partida de 20.000 Kgs de pescado. Un comprador "A" tiene intención de adquirir la totalidad de la partida para enviarlo en un camión a Holanda. El coste del transporte es de 2.000 U.M. y su "precio objetivo" es de 200 U.M./TON.

En el transcurso de la subasta al alza el pescado alcanza una cotización de 240 U.M. pero solo para una cantidad de 3.000 Kgs. quedando pendientes de venta 17.000 Kgs.

El comprador "A" tiene que modificar a la baja su "precio objetivo" en función de (entre otros) la repercusión del coste del transporte por Kg. de pescado adquirido. Esto obligaría a iniciar la subasta otra vez, partiendo del primer precio de salida inicial. Pudiéndose repetir esta circunstancia varias veces hasta finalizar con la venta total de la partida. Esta operativa comporta mucho tiempo que siempre es precioso en aras de la calidad del pescado y acceso a mercados lejanos.

En la subasta a la baja, se habría empezado de un precio superior al de mercado, pongamos 300 U.M., al llegar a las 240 U.M, se habrían adjudicado los 3.000 Kgs, continuando la subasta, y de no existir otro pujador intermedio el comprador "A" se adjudicaría el resto de la partida a un precio de 188 U.M. El procedimiento es limpio, rápido y operativo.

### III. ALTERNATIVAS

**PRIMERA.-** Posibilitar otros modos de gestión de los centros de primera venta sin discriminar sistemas de cogestión o gestión mixta, gestión privada, en base a unos planes de viabilidad y económicos que rentabilicen la gestión de dichos centros, en similitud a las actividades de las empresas privadas.

**SEGUNDA.-** Deslindar y evitar cualquier confusión entre los centros de primera venta y las Cofradías, entendibles ambas instituciones como independientes y debiendo poseer estatus jurídico diferente.

**TERCERA.-** Buscar una mayor eficiencia en la gestión de los centros de primera venta, a través de unas gerencias profesionales que busquen maximizar la rentabilidad con todos y cada uno de los posibles valores añadidos.

**CUARTA.-** Implantar como obligatorio el cumplimiento para los centros de primera venta del mismo régimen de seguridad alimentaria y trazabilidad que se obliga a los adquirientes de la primera venta, a través de los controles formativos y mecanismos de inspección que garanticen el óptimo estado del pescado vendido y de las instalaciones donde se realiza la primera venta.

**QUINTA.-** Aumentar las campañas de difusión desde el Estado y/o Autonomías para el incremento en el consumo del pescado.

**SEXTA.-** Posibilitar la convivencia de la actual estructura comercial con las grandes superficies, como única fórmula idónea para proteger el empleo, así como, posibilitar un incremento en el consumo de pescado de calidad con la necesaria trazabilidad y que pueda ser adquirido por el consumidor en los lugares de costumbre, que es donde se realizan las compras diarias.

**SÉPTIMA.-** Posibilitar que los mayoristas adquirientes del pescado en la primera venta dispongan de los medios logísticos para que el pescado adquirido llegue en óptimo estado, si bien, ya existe empresas asentadas en la

comercialización al por mayor que poseen la estructura empresarial que posibilita la inmediatez y optimización en el suministro diario con el cumplimiento de sus obligaciones sanitarias y de consumo.

**OCTAVA.-** Convenir en que el mejor sistema para la primera venta del pescado es el de subasta y en concreto, el sistema de subasta a la baja

**NOVENA.-** Crear institucionalmente la figura de la mesa de comercialización pesquera, integrada por mayoristas, minoristas y detallistas, que conforman la casi totalidad de los potenciales adquirientes, a fin de que sea tenida en cuenta durante el debate y el proceso de elaboración del documento definitivo.

Sólo de esta forma, se conseguirá un documento moderno y que tenga como único objetivo la defensa del interés general, que debe perseguir sobremanera.

*Fdo. Luís Álvarez de Diego.  
Secretario-Letrado ACOPEs.*

*VºBº. Francisco J. Ibáñez Costela.  
Presidente ACOPEs.*